

گفتگوی اختصاصی پنجره ایران با مدیر بخش خاورمیانه، آفریقا و اقیانوسیه شرکت سودال بلژیک:

سودال؛ اندیشه جهانی عملکرد منطقه‌ای

اشاره

کوئن وویٹ (koen wuyts)، مدیر بخش خاورمیانه، آفریقا و اقیانوسیه شرکت سودال بلژیک است. وی کارشناس ارشد بازرگانی بین‌الملل و از مدیران ارشد شرکت سودال است. شرکت سودال بلژیک از بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در زمینه تولید چسب و فوم در دنیا است که محصولاتش به ۱۳۰ کشور صادر می‌شود. شرکت سودال به‌تازگی با تأسیس سودال پارس قصد دارد نظارت بیشتر و مستقیمی بر فروش و عرضه محصولاتش در ایران داشته باشد. به همین منظور گردهمایی با حضور همکاران سودال پارس و جمعی از فعالان صنعت چسب و فوم و در و پنجره ایران، آبان ماه سال جاری برگزار کرد. کوئن وویٹ که به‌منظور شرکت در این گردهمایی در هتل اسپیناس حضور پیدا کرده بود در گفتگوی اختصاصی با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان به پرسش‌های مطرح‌شده پاسخ گفت. ضمن تشکر از دکتر فرشید بیات که زحمت ترجمه این گفتگو را به عهده داشت توجه شما را به مشروح این گفتگو جلب می‌کنیم:





آیا سودال آمادگی این را دارد که برای مصرف‌کنندگان ایرانی دوره‌های آموزشی برگزار کند؟

به نظر ما این محصولات باید با علم و تکنولوژی آن به بازارهای جهانی عرضه شود چراکه در غیر این صورت کاری ناقص خواهد بود و مانند صندلی است که یکی از پایه‌های آن وجود ندارد پس سرپا نخواهد ایستاد. سیاست کلی و اعتقاد ما بر این است که تمامی مشتریان حتی مصرف‌کنندگان نهایی از علم و دانش استفاده از محصولات سودال آگاهی کامل داشته باشند چراکه این کار به نفع ما و رشد و توسعه بازار ما خواهد بود.

چون هدف ما مانند همه نقاط دیگر دنیا، ماندن در بازار ایران است و برای یک فروش مقطعی و گذرا نیامده‌ایم به همین دلیل لازم است که همراه با محصولاتمان، علم و تکنولوژی آن را هم عرضه کنیم تا بازار ثابت و دائمی برای سودال ایجاد کنیم.

آیا فعالیت سودال در ایران در سطح بازرگانی می‌ماند یا می‌توانیم امیدوار باشیم که در سال‌های آتی با احداث کارخانه در ایران، ما هم به جمع تولیدکنندگان محصولات سودال بپیوندیم؟

قدم اول در هر کاری این است که پیش‌زمینه‌های آن ایجاد شود. در این زمینه هم لازم است که ما ابتدا بازار محصولاتمان را در ایران ایجاد و تقویت کنیم، محصولاتمان را به مشتریان و مصرف‌کنندگان معرفی کنیم تا در قدم‌های بعدی به احداث کارخانه و تولید محصول بپردازیم. وقتی ما می‌گوییم برای کار بلندمدت به ایران آمده‌ایم مطمئناً قدم‌های بعدی توسعه بازارمان در ایران نیاز به کارهای بزرگ‌تری از جمله احداث کارخانه و تولید محصول خواهد داشت همان‌طور که در سایر کشورها هم این اتفاق افتاد.

آیا نگران برگشتن تحریم‌ها و برهم خوردن روابط تجاری در ایران نیستید؟ چشم‌انداز روابط را چگونه می‌بینید؟

ما هیچ نگرانی در این مورد نداریم چراکه روابط تجاری و بازرگانی ایران و بلژیک در سطح بسیار خوبی است. ما با آمریکا و سایر کشورها کاری نداریم و آنها هر کاری می‌خواهند برای خودشان بکنند و درواقع سیاست‌های آنها تأثیری بر کار ما ندارد. ما برای کار بلندمدت به ایران آمده‌ایم و در این راه از هیچ مسئله‌ای تأثیر نمی‌گیریم و هدفمان را دنبال می‌کنیم.

ابتدا درباره شرکت سودال و دلیل حضور این شرکت در بازار ایران کمی توضیح دهید؟

سودال یک شرکت بزرگ بین‌المللی و صد درصد خانوادگی است که در سراسر دنیا فعالیت گسترده‌ای دارد. ما درباره ایران و فعالیت در این کشور بسیار خوش‌بین هستیم و احساس می‌کنیم ارزش‌های مشترک فراوانی داریم. ما در شرکت سودال تمایل داریم فعالیتمان در ایران بسیار گسترده‌تر و طولانی‌مدت باشد و از حالا برای ۵۰ سال آینده برنامه داریم.

چه محصولاتی را برای بازار ایران در نظر گرفته‌اید و آیا این محصولات با آخرین تکنولوژی روز دنیا به ایران عرضه می‌شوند؟

ما فکر می‌کنیم کشور ایران به محصولات ما و تکنولوژی تولید آن نیاز فراوانی دارد. تکنولوژی تولید سودال جهانی است و همه محصولات ما در هر جایی که تولید و عرضه شود از یک استاندارد واحد و قابل قبول برخوردار است. برای ما فرقی نمی‌کند که بازار هدف ما ایران باشد یا هر کشور دیگر و تمامی محصولاتمان را در بهترین سطح کیفی به بازار عرضه می‌کنیم.

بسیاری از مصرف‌کنندگان محصولات شما نسبت به میزان کارایی و عایق‌بندی محصولاتتان دغدغه دارند. در این خصوص کمی توضیح دهید؟

سودال برندی است که محصولات آن در سطح کیفی بالایی تولید می‌شوند و این روند در طول ۵۰ سال سابقه این شرکت امری تثبیت شده است و نیازی به گفتن ما ندارد. ما تلاش می‌کنیم محصولاتمان را که همیشه در سطح خوبی از استاندارد تولید می‌شوند و روزبه‌روز هم در حال ارتقاء هستند به بازار ایران عرضه کنیم و امیدواریم مصرف‌کنندگان ایرانی مانند همه جای دنیا از محصولات سودال راضی باشند.

در حال حاضر شرکت سودال در چند کشور فعالیت دارد و برای بازار جمهوری اسلامی ایران چه سهمی را پیش‌بینی کرده است؟ آیا محصولات سودال فقط از طریق نمایندگی رسمی به بازار ایران عرضه خواهد شد؟

طرز فکر و سیاست‌گذاری سودال در همه جای دنیا حضور در بازار آن کشور به‌صورت بلندمدت است و در حال حاضر در ۱۳۰ کشور دنیا این فعالیت انجام می‌گیرد. سیاست‌گذاری و برنامه ما برای ایران هم به همین شکل است و به همین منظور شرکت سودال پارس را که متعلق به سودال بلژیک است در ایران تأسیس کردیم تا به‌صورت مستقیم بر روی کیفیت و نحوه عرضه محصولات ما نظارت داشته باشد.

چه شناختی از بازار ایران دارید و برای رقابت با محصولات مشابهی که در این بازار وجود دارد چه برنامه‌ای دارید؟

ما شناخت خوبی از بازار ایران داریم و این را هم می‌دانیم که محصولات تقلبی با کیفیت پایین در این بازار وجود دارد. ما در این خصوص تکلیفمان مشخص است و وارد جنگ قیمت با کسی نمی‌شویم چون سطح کیفیت و استاندارد محصولاتمان بالا است و قیمت محصولاتمان نیز مشخص است پس نیازی به مسائل حاشیه‌ای نداریم. می‌دانیم که تکنولوژی در سودال ثابت نیست و محصولات این شرکت همواره در حال ارتقاء و به‌روزرسانی می‌باشند. آیا این مسئله در سودال به‌عنوان یک سیاست نهایی شده است و ما می‌توانیم امیدوار باشیم که محصولات آتی سودال همواره با آخرین تکنولوژی روز به بازار ایران عرضه می‌شوند؟

تنها راه موفقیت ما این است که با تکنولوژی روز دنیا جلو برویم و به‌جز این راه دیگری برای پیشرفت و ترقی ما وجود ندارد. سودال یکی از بزرگ‌ترین مراکز تحقیق و توسعه (R&D) را در دنیا دارد و بسیاری از استانداردهای جهانی این صنعت در این مرکز و توسط شرکت سودال به دنیا عرضه می‌شود.